

## VENTA EFECTIVA Y ESTRATEGIA COMERCIAL EN INSTITUCIONES EDUCATIVAS I



**Área:** General  
**Modalidad:** Presencial  
**Duración:** 9 h  
**Precio:** Consultar

[Curso Bonificable](#)  
[Contactar](#)  
[Recomendar](#)  
[Matricularme](#)

### OBJETIVOS

- oConseguir en el Potencial Cliente una percepción superior frente a otros Centros Educativos
- oDefinir una Estrategia Comercial Clara y Eficaz en el Centro Educativo.
- oDiseñar una PROPUESTA DE VALOR frente a la Competencia
- oAprender a diseñar el Proceso Comercial óptimo según las características de cada Centro Educativo.
- oDefinir Argumentos válidos para convencer al Cliente.
- oDeterminar qué pasos hay que dar y en qué orden para captar al cliente.
- oMejorar la percepción del cliente durante todo el Proceso de Venta en el Centro Educativo
- oMejorar el ratio Visitas/matrículas.

### CONTENIDOS

- Necesidad de conocer el mercado y la Competencia: ¿Qué me afecta?
- Diseño de una Estrategia de Posicionamiento: ¿Cómo quiero que me conozcan?
- Definir "la PROPUESTA DE VALOR PARA EL CLIENTE" en el Centro Educativo